

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Anggaran Penjualan adalah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci mengenai penjualan perusahaan selama periode yang akan datang. Yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat penjualannya. Dengan semakin pesat perkembangan ekonomi dan tingginya tingkat pertumbuhan dunia usaha akan mengakibatkan juga tingginya tingkat persaingan. Persaingan yang ketat dalam merebut pasar dan konsumen dan persaingan yang terjadi bukan saja dialami oleh perusahaan-perusahaan kecil yang sedang berkembang. Dalam iklim yang demikian ini banyak perusahaan yang mengalami penurunan kemampuan usahanya dan bahkan tidak menutup kemungkinan perusahaan mengalami kebangkrutan.

Dengan semakin luasnya kegiatan perusahaan dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini berkembang pesat seiring dengan peradaban manusia yang semakin canggih. Hal ini harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan untuk mendapatkan hasil yang maksimal sesuai target yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan tersebut hanya akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Anggaran Penjualan terdiri dari Forecast Judgement, Forecast Perhitungan Statistik, Forecast dengan metode-metode khusus. Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan, yang diperoleh perusahaan dengan menjual barang jasa dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya.

Salah satu komponen pembentuk laba adalah pendapatan dari hasil penjualan. Dalam peningkatan laba manajemen dituntut untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial dengan baik terutama fungsi perencanaan dan pengendalian terhadap kegiatan penjualannya. Pihak manajemen sebagai pihak yang langsung terlibat dan menentukan arah pemecahannya perlu diperhatikan juga sebagai fungsi yang mengelola langsung jalannya perusahaan, manajemen perlu menetapkan keputusan yang harus diambil guna mengantisipasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan. Perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan, sedangkan pengendalian merupakan proses evaluasi dan pemantauan keberhasilan atau tidaknya suatu tujuan. Salah satu cara manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan aktivitas perusahaan adalah melalui anggaran. Anggaran merupakan rencana manajemen dengan asumsi bahwa penyusunan anggaran akan mengambil langkah-langkah positif untuk merealisasikan faktor-faktor ketidakpastian untuk kemudian dilaksanakan. Penyusunan anggaran juga berfungsi sebagai alat pengendalian yang berarti mengevaluasi atau menilai terhadap pelaksanaan pekerjaan dengan cara membandingkan realisasi dengan rencana dan melakukan tindakan perbaikan apabila diperlukan yaitu apabila terdapat penyimpangan yang merugikan.

Penyusunan Anggaran Penjualan merupakan penyusunan salah satu anggaran yang mempunyai peranan penting dalam perusahaan, karena anggaran ini digunakan sebagai standar pelaksanaan penjualan. Jika penyusunan anggaran penjualan memadai maka pelaksanaan penjualan ini akan baik pula mengakibatkan peningkatan laba yang diinginkan perusahaan dapat tercapai.

Perbandingan anggaran penjualan dengan realisasi hasil penjualan pada akhirnya akan dapat dinilai secara realistis pengaruh penjualan yang sebenarnya dihubungkan dengan anggaran penjualan. Dari hasil perbandingan tersebut maka akan diketahui berapa besar penyimpangan antara anggaran dengan realisasinya. Hal ini akan digunakan oleh eksekutif penjualan sebagai bahan pertimbangan yang sangat berguna untuk menyusun rencana-rencana atau anggaran.

Berdasarkan pengertian dan unsur yang terkandung didalamnya, maka penulis merasa tertarik untuk mengetahui lebih lanjut dalam penyusunan anggaran penjualan serta memberikan panduan dalam mengaplikasikan tugas akhir ini dengan judul “**Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada PT. Yasiga Sarana Utama Kota Padang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun hal yang ingin dirumuskan sebagai permasalahan objek penelitian yaitu : Bagaimana penyusunan anggaran penjualan pada PT. Yasiga Sarana Utama.

1.3 Tujuan Magang

Magang merupakan bagian dari pelatihan kerja yang biasanya diikuti oleh mahasiswa tingkat akhir sebagai salah satu syarat utama yang menyelesaikan proses pendidikan. dalam kegiatan magang, kita memiliki kesempatan untuk menaplikasikan semua ilmu yang telah dipelajari di bangku kuliah dan mempelajari detail tentang seluk beluk standar kerja yang profesional. Pengalaman ini kemudian menjadi bekal dalam menjalanin jenjang karir yang sesungguhnya.

Adapun tujuan dari magang adalah :

1. Tujuan Umum

Tujuan umum dari kegiatan magang ini adalah :

- a. Mengaplikasikan serta membandingkan ilmu yang telah diperoleh di perguruan tinggi dengan keadaan yang sesungguhnya di lingkungan kerja.
- b. Meningkatkan proses pembelajaran dan ilmu yang diperoleh pada perkuliahan dengan tambahan latihan kerja yang berkualitas serta profesional pada kondisi di lingkungan kerja yang sesungguhnya sebagai bekal untuk memasuki lapangan kerja.
- c. Menumbuh kembangkan etos kerja serta membentuk pribadi yang percaya diri dan mandiri.

2. Tujuan Khusus

Tujuan khusus dari kegiatan magang ini adalah untuk mengetahui dan memahami bagaimana analisis penyusunan anggaran penjalan pada PT. Yasiga Sarana Utama Kota Padang.

1.4 Manfaat Magang

Manfaat yang ingin diperoleh dalam kegiatan magang di antaranya :

1. Bagi Penulis

- a. Menjadikan perbandingan antara ilmu yang didapatkan pada perkuliahan dengan pratek yang sesungguhnya yang ada dilapangan.
- b. Menambah pengetahuan tentang analisis penyusunan anggaran penjualan.

2. Bagi Universitas

Sebagai bahan informasi pelengkap atau masukan sekaligus sebagai pertimbangan bagi pihak yang berwenang dalam pengambilan keputusan mengenai analisis penyusunan anggaran penjualan yang telah diterapkan oleh PT. Yasiga Sarana Utama Kota Padang.

3. Bagi Tempat Magang

Dapat dijadikan bahan masukan yang berguna sebagai landasan untuk melakukan analisis penyusunan anggaran penjualan.

1.5 Metode Pengumpulan dan Analisis Data

Agar dapat memperoleh data dan keterangan yang dapat di uji kebenarannya, releban dan lengkap maka studi ini menggunakan metode yang terdiri dari :

1. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dengan mengumpulkan bahan dari buku-buku dan laporan-laporan yang berhubungan dengan tulissan ini serta sumber informasi lainnya untuk mendapatkan bahan dan teori yang dapat di gunakan untuk menyelesaikan permasalahan nantinya.

2. Penelitian Lapangan (*Fieldy Research*)

Penelitian lapangan ini dilakukan secara langsung oleh penulis pada perusahaan/badan yang menjadi objek studi sehingga dapat diperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan. Adapun teknik penelitian lapangan yang dilakukan :

- a. Mengadakan observasi atau pengamatan langsung terhadap operasi perusahaan yang bersangkutan.
- b. Mengadakan wawancara dengan pimpinan dan karyawan perusahaan/badan.

3. Metode Analisis

Studi untuk membuat karya tulis ini juga mengadakan analisa dengan cara mempertemukan dengan teori-teori yang telah penulis terima dari perkuliahan dengan kenyataan yang ada dilapangan mengenai analisis penyusunan anggaran

penjualan untuk mencari dimana letak perbedaanya sebagai dasar dalam pengambilan kesimpulan dan saran.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan laporan magang ini terdiri dari 4 (Empat) bab dengan rincian sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan

Pendahuluan yang berisikan latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, serta sistematika penulisan laporan magang.

BAB II Landasan Teori

Landasan teori pembahasan tentang anggaran penjualan, mulai dari pengertian anggaran, karakteristik anggaran, keterbatasan anggaran, penyusunan anggaran, faktor- faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran, pengertian anggaran penjualan, penyusunan anggaran penjualan, manfaat anggaran penjualan, faktor yang mempengaruhi anggaran penjualan.

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Gambaran perusahaan yang menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan, sejarah berdirinya perusahaann, kondisi perusahaan, struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab dan kegiatan perusahaan.

BAB IV Pembahasan

Bab pembahasan berisikan deskripsi hasil penelitian yang meliputi uraian masalah, analisis masalah, pemecahan masalah serta pembahasan tentang analisis penyusunan anggaran penjualan.

BAB V Penutup

Bab penutup berisikan tentang kesimpulan dari permasalahan yang sudah dibahas serta saran-saran bagi perusahaan yang bersifat membangun tentang analisis penyusunan anggaran penjualan.

